



**You have downloaded a document from
RE-BUS
repository of the University of Silesia in Katowice**

Title: Akceptacja społeczna zagranicznego biznesu w Polsce na przykładzie sektora usług komunalnych

Author: Michał Czuba

Citation style: Czuba Michał (2017). Akceptacja społeczna zagranicznego biznesu w Polsce na przykładzie sektora usług komunalnych. "Handel Wewnętrzny" (Nr 4, t. 1 (2017), s. 59-71)



Uznanie autorstwa - Licencja ta pozwala na kopiowanie, zmienianie, rozprowadzanie, przedstawianie i wykonywanie utworu jedynie pod warunkiem oznaczenia autorstwa.



UNIwersYTET ŚLĄSKI
W KATOWICACH



Biblioteka
Uniwersytetu Śląskiego



Ministerstwo Nauki
i Szkolnictwa Wyższego

Michał Czuba
Uniwersytet Śląski w Katowicach

Akceptacja społeczna zagranicznego biznesu w Polsce na przykładzie sektora usług komunalnych

Streszczenie

W artykule dokonano próby analizy akceptacji społecznej dla napływu zagranicznego kapitału do Polski ze szczególnym uwzględnieniem sektora usług komunalnych. Wykorzystano do tego celu badania wtórne bazujące na danych pochodzących z badań agencji badawczej CBOS oraz opracowania statystyczne GUS. Prowadzona analiza wskazała, że akceptacja społeczna dla napływu kapitału zagranicznego zmieniała się w perspektywie ostatnich 20 lat, jednak przeważały w tym względzie opinie pozytywne.

W odniesieniu do zaangażowania kapitału zagranicznego w funkcjonowanie sektora usług komunalnych w Polsce przyjęto hipotezę, że inwestycje tego rodzaju przyniosły korzyści związane z poprawą jakości usług komunalnych, zracjonalizowały organizację i zarządzanie firmami z omawianej branży oraz mają korzystny wpływ na stan środowiska naturalnego. Mimo korzyści nie udało się jednak wyeliminować do końca obaw społecznych, związanych z udziałem zagranicznego kapitału w sektorze usług komunalnych, związanych z utratą wpływu społecznego na poziom cen tych usług.

W artykule dokonano próby weryfikacji przyjętej wyżej hipotezy. Wykorzystano do tego celu informacje pochodzące z badań agencji badawczej CBOS oraz analizy GUS. Dodatkowo posłużono się do tego celu przykładami funkcjonowania francuskich firm Saur oraz Veolia, które zrealizowały bezpośrednie inwestycje w sektorze usług komunalnych w Polsce. Opracowanie ma cechy studium przypadku oraz artykułu badawczego.

Słowa kluczowe: akceptacja społeczna, internacjonalizacja biznesu, usługi komunalne.

Kody JEL: F5, F21, F23

Wstęp

W opracowaniu omówiono problematykę akceptacji społecznej zagranicznych inwestycji w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem sektora usług komunalnych. Przedstawiono w nim uwarunkowania społeczno-ekonomiczne wpływające na to zjawisko. Scharakteryzowano w nim kierunki i zakres zmian akceptacji społecznej związanej z napływem do Polski zagranicznego kapitału na przełomie ostatnich 20 lat.

Celem poznawczym opracowania jest próba określenia uwarunkowań ułatwiających i utrudniających akceptację społeczną napływu zagranicznych inwestycji do sektora usług

komunalnych w Polsce oraz wskazanie korzyści i negatywnych skutków tych procesów dla społeczeństwa. W celu zilustrowania tych zagadnień zaprezentowano przykłady działań inwestycyjnych inwestorów zagranicznych tj. firm Saur-Neptun Gdańsk oraz Veolia.

Spoleczna akceptacja – próba definicji

Spoleczna akceptacja jest pojęciem wielowymiarowym. Uwzględnia ono kilka perspektyw, do których zalicza się wymiar polityczny, rynkowy i społeczny. Ten ostatni odnosi się przede wszystkim do społeczności lokalnych. Aby zrozumieć zakres i uwarunkowania społecznej akceptacji należy w łączny sposób spojrzeć na wspomniane wcześniej jej przekroje. Kluczowe znaczenie w tym zakresie ma dialog społeczny nakierowany na obywateli i członków społeczności lokalnych. W określonej społeczności lokalnej ujawnia się jej odrębność (specyfika), wartości istotne dla niej (por. schemat 1).

Schemat 1

Trzypoziomowy model akceptacji społecznej



Źródło: opracowanie własne.

Wymiar społeczno-politycznej akceptacji ma najszerszą perspektywę. Zależy ona od zdolności agencji państwowych, polityków i innych podmiotów do wypracowania rozwiązań i polityk akceptowanych na poziomie społecznym i rynkowym. Rynkowa akceptacja jest przekrojem pośrednim między narodowymi politykami i społecznościami lokalnymi. Jej zadaniem jest skojarzenie ze sobą firm i konsumentów. Akceptacja na poziomie lokalnych

społeczności wiąże się z konkretnymi projektami i przedsięwzięciami adresowanymi do poszczególnych partnerów społecznych istotnych dla akceptacji określonego rozwiązania czy prawa itp. Działania te mają przyczyniać się do realizowania założonej polityki na poziomie narodowym (krajowym) (Sovacool, Ratan 2012). Osiągnięcie akceptacji w omówionych obszarach tworzy akceptację społeczną dla określonych projektów i polityk realizowanych w danym państwie.

Mając na uwadze problem akceptacji społecznej w Polsce dla inwestycji zagranicznych w sektorze usług komunalnych można zauważyć, że na poziomie społeczno-politycznym funkcjonującego prawa, szczególnie w odniesieniu do decydentów politycznych, spełnione są warunki akceptacji tego zjawiska. Nie do końca akceptacja ta występuje na poziomie całego społeczeństwa czy społeczności lokalnych, ponieważ pojawiają się głosy przeciwne szerszemu zaangażowaniu się kapitału zagranicznego w analizowanej branży. Wątpliwości te przedstawiono w dalszej części opracowania.

W odniesieniu do poziomu społeczności lokalnych też uwidacznia się pewien dystans do akceptacji społecznej funkcjonowania podmiotów zagranicznych w branży usług komunalnych, czego wyrazem były protesty w związku z prywatyzacją STOEN. Przedstawiciele lokalnych społeczności obawiają się, że prywatyzacja z udziałem kapitału zagranicznego powoduje utratę kontroli społecznej nad majątkiem publicznym oraz przyczynia się do wzrostu poziomu bezrobocia na poziomie lokalnym, co prowadzi do pogorszenia warunków życia w odbiorze społecznym. W odniesieniu do perspektywy rynkowej panuje akceptacja prywatyzacji usług komunalnych z udziałem kapitału zagranicznego. Zjawisko to potwierdza znaczna liczba firm zagranicznych świadczących usługi komunalne w Polsce. W dużej części także klienci akceptują jakość usług komunalnych świadczonych im przez firmy zagraniczne co potwierdzają wyniki ankiet konsumenckich upublicznianych przez nie.

Na zjawisko akceptacji społecznej można spojrzeć także w wymiarze globalnym, rynkowym oraz lokalnym (por. schemat 2).

Akceptacja globalna jest wsparciem dla działań ekspertów pracujących z przedstawicielami lokalnych społeczności oraz dla polityków. Duże znaczenie dla jej osiągnięcia ma działalność informacyjna realizowana przez państwo, gminy, określone firmy komercyjne działające w danej branży za pomocą kampanii informacyjnych.

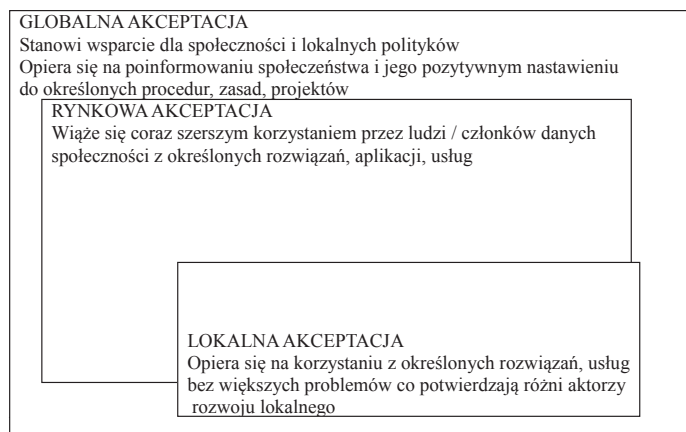
Akceptacja rynkowa przejawia się z kolei gotowością poszczególnych członków społeczeństwa do skorzystania z określonych produktów, usług, aplikacji w ich własnym środowisku życia.

Lokalna akceptacja z kolei przejawia się pokonywaniem problemów działania danych rozwiązań, projektów, usług, produktów na poziomie lokalnym przez lokalnych decydentów politycznych, organizacje pozarządowe, samych obywateli tworzących społeczności lokalne (Bree, Buzneck 2010).

W odniesieniu do sektora usług komunalnych występuje akceptacja rynkowa związana z korzystaniem z tego rodzaju usług, niezależnie od tego, czy są to rodzime firmy, czy zagraniczne. Wyrazem tego typu tendencji jest np. wzrost zakresu segregacji odpadów przez nasze społeczeństwo czy posiadanie osobnych koszy na popiół z kotłów grzewczych. W od-

Schemat 2

Przekroje akceptacji społecznej



Źródło: Van Bree, Buzneck (2010, s. 5).

niesieniu do lokalnej akceptacji funkcjonowania zagranicznych firm działających w branży usług komunalnych w polskich realiach występuje lęk przed zawłaszczeniem infrastruktury służącej do ich świadczenia i nieuzasadnionym wzrostem ich cen. Sama działalność i świadczenie usług o określonych parametrach jakościowych przez zagraniczne firmy nie jest negatywnie odbierane przez lokalne społeczności. Podobne prawidłowości występują w odniesieniu do wymiaru globalnego akceptacji społecznej obecności firm zagranicznych w branży usług komunalnych.

Uwarunkowania inwestycji zagranicznych w Polsce

Udział kapitału zagranicznego w prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych jest bardzo ważny dla polskiej gospodarki, ale jednocześnie kontrowersyjny. Z jednej strony, inwestycje zagraniczne stanowią ważny czynnik modernizacji gospodarki oraz zmian w przedsiębiorstwach, a z drugiej strony, istnieje nieufność społeczeństwa wobec inwestorów zagranicznych wynikająca m.in. z obawy, że dążą oni do osiągnięcia jak największych zysków dla siebie i z czasem mogą doprowadzić do likwidacji przedsiębiorstwa i zwolnienia pracowników. Jak twierdzą niektórzy transformacja w Polsce oraz w innych krajach postsocjalistycznych doprowadziła do wyprzedaży całej gospodarki. Mimo że nie kwestionuje się udziału kapitału zagranicznego, to wielu autorów jest przeciwnych przejęciu przez kapitał obcy całej gospodarki kraju. Dane wskazują, że większość banków oraz 30-40% przedsiębiorstw w Polsce jest kontrolowanych przez kapitał zagraniczny, a dotychczas zbyt przedsiębiorstwa krajowe zostały sprzedane za jedynie 10% ich wartości.

Inwestycje w Polsce obarczone są utrudnieniami, na które zwracają uwagę inwestorzy polscy i zagraniczni. Należą do nich brak wydajnego systemu zachęt inwestycyjnych, brak zadowalających instrumentów wspierania sektora rozwoju i badań, zbyt rygorystyczne zasady opodatkowania, brak rozwiniętej infrastruktury drogowej, konieczność zdobywania zezwoleń w procesie inwestowania od różnego rodzaju organów dotyczących wykonania jednego projektu. Ponadto, ograniczeniami dla inwestowania w naszym kraju są: niski poziom innowacyjności przedsiębiorstw bez udziału kapitału zagranicznego, mały zasięg współpracy instytutów badawczych z przemysłem, duży wpływ polityki na gospodarkę i funkcjonowanie

przedsiębiorstw, wysokie ceny gruntów, silna pozycja związków zawodowych, biurokracja oraz słaba infrastruktura drogowa (Organiściak-Krzyżowska 2012, s. 175-176).

Decydując się na rozpoczęcie działalności w Polsce, inwestorzy zagraniczni kierują się położeniem geograficznym Polski, zapewniającym dostęp do rynku regionu, przynależnością do Unii Europejskiej oraz wielkością rynku. Ważne znaczenie dla nich ma jakość i dostępność wykwalifikowanej kadry. W dalszym ciągu atutem są koszty związane z prowadzeniem działalności gospodarczej (stawka podatku CIT na poziomie 19%, podczas gdy średnia dla państw OECD w 2013 roku to 23,7%). Inwestorzy często korzystają też ze wsparcia finansowego w postaci grantów, jak również odnoszą korzyści wynikające z lokalizacji inwestycji na terenie jednej z 14 funkcjonujących w Polsce specjalnych stref ekonomicznych (Ministerstwo Rozwoju 2014).

Do istotnych czynników przyciągających kapitał obcy należą także: rozwinięta infrastruktura, wysoki poziom świadczonych usług, wydajność siły roboczej, sprawna administracja oraz przejrzystość reguł działania biznesu (Liberska 1999, s. 36-60).

Analizując potencjalne korzyści, jakie Polska osiąga z tytułu obecności Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych (BIZ), wskazuje się przede wszystkim na uzupełnienie niedoboru kapitału, wynikającego z niedoboru oszczędności krajowych, a tym samym pobudzenie procesów inwestycyjnych. Prowadzi to do ożywienia gospodarczego i tworzenia nowych miejsc pracy.

Inwestycje bezpośrednie umożliwiają także włączenie gospodarki polskiej w międzynarodową sieć produkcji i dystrybucji, a tym samym stwarzają szanse na pobudzenie eksportu i poprawę salda w obrotach z zagranicą. Oprócz wymienionych pozytywnych efektów obecności BIZ w Polsce, niezwykle istotnym jest wpływ tego rodzaju przedsięwzięć na poprawę zaawansowania technologicznego naszego kraju. Odbywa się to za sprawą transferu wiedzy technicznej, jaki zachodzi przy udziale inwestycji bezpośrednich (Bolnek, Firszt 2007, s. 84-85).

Potwierdzeniem tych prawidłowości są dane zawarte w raporcie PAIZ pt. *Made in Poland* z 2016 roku. Zgodnie z nim, 1,75 mln Polaków pracuje w polskich firmach z kapitałem zagranicznym. Wartość polskiej produkcji przemysłowej od 1990 roku wzrosła czterokrotnie, a eksport 10-krotnie. Tendencji tej sprzyja fakt, że coraz więcej studentów i uczniów decyduje się na kształcenie techniczne, co jest zbieżne z potrzebami inwestorów. Dodatkowo – oprócz kompetencji i wiedzy - polscy pracownicy znają co najmniej jeden język obcy –

angielski, niemiecki albo francuski. Są to niewątpliwie korzyści wynikające z inwestycji zagranicznych realizowanych w naszym kraju w ostatnich dwudziestu latach. Niepokojące jest natomiast, że wydajność pracy w Polsce rośnie znacznie szybciej niż płace osób zatrudnionych w zagranicznych firmach. Przyciąganiu inwestycji do Polski sprzyjają także Specjalne Strefy Ekonomiczne, rządowe programy wsparcia, zwolnienia od podatków, ulgi na badania i rozwój czy wreszcie wsparcie unijne. Inwestycje zagraniczne w Polsce koncentrują się w kilku regionach. Do liderów należy tzw. „pas południowy” – województwa dolnośląskie, opolskie i śląskie, a także Mazowsze. Na mapie inwestycyjnej są też jednak „białe plamy”, szczególnie na północy i wschodzie kraju (PAIZ 2016).

Internacjonalizacja biznesu w sektorze usług komunalnych w Polsce

Od momentu, gdy firma rozszerza rynki zbytu poza rynek krajowy rozpoczyna się jej internacjonalizacja. Oznacza to konieczność wypracowania i zastosowania nowej strategii dostosowania oferty produktów lub/i usług do konsumenta docelowego.

H.J. Ansoff (1965, s. 45) proponuje klasyczny dzisiaj podział strategii internacjonalizacji firmy ze względu na kierunki zmiany portfela produktów-rynków. Są to strategie:

- obronna – firma oferuje te same produkty na te same rynki co do tej pory,
- rozwoju rynków – firma wchodzi z niezmienioną ofertą towarów i/lub usług na nowe rynki,
- rozwoju produktu – przedsiębiorstwo oferuje zmieniony produkt na dotychczasowych rynkach,
- dywersyfikacji – przedsiębiorstwo wchodzi na nowe rynki z nowymi produktami.

Inną klasyfikację strategii internacjonalizacji proponuje J.C. Leontiadis (1985). Strategie te różnią się co do celów, wielkości niezbędnych inwestycji, wymaganych nakładów organizacyjnych i wykorzystywanych instrumentów. Są to: *skimming*, *dumping*, *eksploracja (exploration)*, *penetracja (penetration)*.

Skimming polega na wchodzeniu na ograniczone segmenty zagranicznych rynków, przy jednocześnie niskich kosztach, wysiłku organizacyjnym firmy i ryzyku. Oferta produktowa nie ulega istotnym zmianom. Instrumenty używane do wdrażania tej strategii to pośredni eksport poprzez agentów i licencje.

Dumping oznacza minimalne nakłady organizacyjne i finansowe oraz niewielkie ryzyko. Sprzedaż produktów po niskich cenach umożliwia zwiększenie utargu. Instrumenty stosowane przy strategii dumpingowej to przede wszystkim pośredni eksport przez agentów i dystrybutorów.

Firma stosująca strategię eksploracji jest zainteresowana uzyskaniem informacji o rynku zagranicznym po to, by ocenić możliwości bezpośrednich inwestycji na dużą skalę. Firma ustala relacje handlowe, które charakteryzują się niskimi kosztami i ograniczonym zaangażowaniem organizacyjnym; firma nie wyznacza też celów krótkookresowych, takich jak poziom zysków czy udział w rynku. Firma analizuje zachowania konsumenckie potencjalnych

nabywców, dostawców, władz lokalnych i administracji publicznej. Najczęściej wykorzystywane instrumenty to eksport, licencje i *joint ventures*.

Strategia penetracji wymaga od firmy maksimum finansowego i organizacyjnego zaangażowania w obcym kraju, a jej celem jest uzyskanie maksymalnych udziałów w rynku w długim okresie. Ryzyko jest wysokie, instrumentem są bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Zasoby są często przenoszone nie tylko dla celów komercyjnych lecz także dla ułatwienia przemieszczenia faz produkcji (Leontiades 1985, s. 67).

W odniesieniu do sektora usług komunalnych w Polsce można zauważyć, że firmy zagraniczne na nim działające stosują wspomnianą wyżej strategię eksploracji oraz strategię penetracji. Przykładem pierwszej opcji są firmy francuskie działające w Polsce na rynku usług komunalnych. Można wymienić tu firmę Saur oraz Veolia. Przykładem firmy zagranicznej, działającej na bazie strategii penetracji jest firma Thames Water, będąca operatorem sieci wodnokanalizacyjnej w Bielsku Białej. Do tej grupy należą również firmy niemieckie, które powiększają swoje udziały na rynku dostarczania ciepła dla odbiorców przemysłowych i indywidualnych. Przykładem w tej dziedzinie jest firma Fortum działająca w Polsce we wspomnianej grupie usług komunalnych.

Akceptacja społeczna zagranicznego kapitału w Polsce

Z badań CBOS wynika, że stosunek społeczeństwa polskiego do inwestycji zagranicznych ulegał zmianie, podobnie jak stosunek do prywatyzacji. Mimo to, w całym okresie zmian przeważały korzystne opinie na temat udziału kapitału zagranicznego w polskiej gospodarce. Wyodrębnić można tu kilka okresów. Pierwszy to lata 1995-1998, kiedy większość społeczeństwa oceniała korzystnie wpływ kapitału obcego na polską gospodarkę (59-63%) oraz zaobserwowano spadek opinii niekorzystnych z 27% do 18%. Dość duży odsetek Polaków wskazywał także na zbyt mały udział kapitału zagranicznego w polskiej gospodarce (32-41%), a przeciwnego zdania było tylko 13-16% badanych. W drugim okresie – lata 1999-2003 – zaobserwować można było spadek poparcia dla inwestycji zagranicznych z 62% w 1998 roku do 51% w 1999 roku i jeszcze większy w 2000 roku do 44%. Jednocześnie w tym okresie nastąpił wzrost ocen negatywnych z 18% w 1998 roku do 31% w 2000 roku i 36% w 2001 roku. Przeważały wtedy opinie o zbyt dużym udziale kapitału zagranicznego. Spadek poparcia dla inwestycji zagranicznych związany był z ujawnionymi aferami w procesie prywatyzacji oraz pogorszeniem sytuacji gospodarczej kraju. Trzeci okres – lata 2005-2006 – to ponowny wzrost opinii korzystnych (do 60%) oraz spadek opinii niekorzystnych (do 13%). Jednocześnie wśród badanych pojawiło się przekonanie o zbyt małym udziale kapitału zagranicznego (CBOS 2006). Zmiana postrzegania inwestycji zagranicznych była związana z przystąpieniem Polski do UE oraz poprawą sytuacji gospodarczej kraju.

Posługując się wynikami badań CBOS z 2012 roku dotyczącymi obecności firm zagranicznych w Polsce można zauważyć, że 50% respondentów miało pozytywny stosunek do ich funkcjonowania w naszym kraju. Negatywnie ich obecność oceniało 36% badanych.

Wraz z wiekiem regularnie malała częstość ocen pozytywnych (spadek z 61% do 40%; w tym ocen bardzo pozytywnych z 5% do 2%), a rosła częstość ocen negatywnych (z 16% do 44%). W grupie 50-59-latków widać było równowagę ocen, a w najstarszej grupie (60+) przeważały oceny negatywne. Poziom wykształcenia miał dla tych ocen niewielkie znaczenie; ocen pozytywnych było najwięcej wśród badanych z wykształceniem wyższym (57%), ale nie występował tu związek regularny. Zwolennicy obecności kapitału zagranicznego w Polsce mówili: to nieważne, kto jest właścicielem firmy w Polsce, byleby uczciwie płacił podatki w Polsce. Ale większość badanych była zdania, że ogólnie rzecz biorąc firmy zagraniczne nie płacą w Polsce uczciwie podatki od swoich zysków. Zbadano opinie o firmach zagranicznych w porównaniu z krajowymi biorąc pod uwagę: stosunki w pracy, płace, sprawy socjalne i możliwości rozwoju zawodowego. Pod każdym względem dominowała ocena „takie same”, z pewnością obciążona opiniami tych, którzy ich nie mieli, a nie mogli wybrać „trudno powiedzieć”. Ważniejsze były różnice postrzegania firm polskich i zagranicznych wyrażane przez respondentów. Jeśli chodzi o stosunki w pracy i sprawy socjalne, to oba typy firm ocenili oni podobnie, natomiast płace i możliwości rozwoju zawodowego w firmach zagranicznych zostały ocenione lepiej niż w krajowych (CBOS 2012, s. 3-6).

Skutki społeczne internacjonalizacji firm zagranicznych w polskim sektorze usług komunalnych. Studia przypadków

Według ustawy z dnia 20 grudnia 1996 r. o gospodarce komunalnej, działalność ta polega na wykonywaniu przez jednostki samorządu terytorialnego zadań własnych w celu zaspokojenia potrzeb wspólnoty samorządowej. Zgodnie z wyżej wymienioną ustawą, gospodarka komunalna obejmuje w szczególności zadania publiczne o charakterze użyteczności publicznej, których celem jest bieżące i nieprzerwane zaspokojenie zbiorowych potrzeb ludności w drodze świadczenia usług powszechnie dostępnych.

Gmina, wykonując ustawowe zadania w dziedzinie usług komunalnych, może realizować je za pomocą zakładów budżetowych, spółek kapitałowych, ze swoim udziałem, korzystać z partnerstwa publiczno-prywatnego jak i kontraktować usługi komunalne u podmiotów prywatnych (Bałdyga 2004, s. 57-76).

Mimo ograniczeń prawnych i społecznego charakteru usług komunalnych, coraz bardziej powszechnym zjawiskiem w tym sektorze jest większa aktywność podmiotów prywatnych. Sprzyja to konkurencyjności na tym rynku i umożliwia realizację inwestycji modernizacyjnych, na które gminy nie mają środków lub zadania te musiałyby być finansowane w dłuższym czasie (Wojciechowski 2003, s. 143-161). Prywatyzacja gospodarki komunalnej najczęściej kojarzy się z wyzbyciem przez gminę w całości lub części własności majątku komunalnego, służącego wykonywaniu zadań własnych gminy (np. wodociągi, ciepłownie, środki transportu zbiorowego) na rzecz osób prywatnych, przeprowadzonym na podstawie ustawy o komercjalizacji i prywatyzacji. Prywatyzacja może też polegać na przekazaniu wykonawstwa zadań gminy bądź zarządzania majątkiem i zadaniami JST podmiotom prywatnym. Można to nazwać prywatyzacją zadaniową. Powierzone zadania, mimo że wy-

konywane przez podmiot niepubliczny, nadal pozostają własnymi gminy, za które właśnie ona odpowiada. Wykonywanie zadań przez podmioty prywatne może być oparte na majątku własnym tego podmiotu, gdy dotyczy usług nieinfrastrukturalnych. Jednak gdy chodzi o wykonanie zadania wymagającego specjalnego majątku, takiego jak systemy wodociągowo-kanalizacyjne lub ciepłownicze, których właścicielem jest gmina, podmiot prywatny może to robić pod warunkiem przejęcia danego majątku w użytkowanie na podstawie umów cywilnoprawnych, takich jak dzierżawa, leasing, użyczenie czy użytkowanie. Może to być czasowe korzystanie z majątku gminy, najczęściej pod tytułem odpłatnym. Prywatyzacja zadaniowa pozwala realizować, np. popularny we Francji, model kojarzący ze sobą publiczny majątek oraz prywatne zarządzanie i wykonanie określonej grupy usług komunalnych.

Z prywatyzacją zadaniową mamy w Polsce do czynienia od 1992 roku, gdy pojawiły się pierwsze projekty zarządzania operatorskiego wodociągami gminnymi przez firmy niepubliczne i spółki mieszane lub pracownicze. Najbardziej znanym przykładem prywatyzacji zadaniowej są wodociągi gdańskie. W Gdańsku w 1992 roku spółka akcyjna Saur Neptun Gdańsk (SNG), której akcjonariuszami są miasto (49%) i francuska firma Saur International (51%), zawarła trzydziestoletni kontrakt z Gdańskiem, na bazie którego eksploatuje infrastrukturę wodociągowo-kanalizacyjną należącą do niego oraz jest profesjonalnym doradcą miasta w sprawach jej rozwoju (Jerzmanowski, Sobieralski 2012). Działanie partnera francuskiego w dziedzinie internacjonalizacji jego działalności wskazuje, że zastosował on strategię eksploracji. Efektem przyjętego modelu współpracy było polepszenie jakości wody w Gdańsku, spadek awaryjności sieci wodno-kanalizacyjnej oraz zrealizowanie projektów modernizacji sieci wodociągowych na bazie środków UE z perspektywy finansowej na lata 2007-2013. Z punktu widzenia społecznego działania te przyczyniły się do polepszenia warunków życia mieszkańców Gdańska. Ujemnym efektem całego przedsięwzięcia są ceny wody i sposób ich zatwierdzania wskazujący na dominującą rolę w tej dziedzinie francuskiego podmiotu będącego większościowym udziałowcem omawianej spółki. Z punktu widzenia społecznego sytuacja ta może prowadzić do spadku siły nabywczej mieszkańców Gdańska na skutek wzrostu cen wody w tym mieście (Oszczepalski 2013).

Drugim z opisanych podmiotów zagranicznych działających na szeroką skalę w naszym kraju jest franuski koncern Veolia stosujący w praktyce na polskim rynku strategię penetracji. Veolia to międzynarodowa marka specjalizująca się w optymalnym zarządzaniu zasobami naturalnymi. Zatrudnia ponad 187 tysięcy pracowników na pięciu kontynentach. Grupa tworzy i wdraża rozwiązania w zakresie gospodarki wodnej, odpadami i energią. Do końca 2014 roku część Veolii, zajmująca się wytwarzaniem i dostawami ciepła systemowego, funkcjonowała pod nazwą Dalkia. Zmiana marki wynika z międzynarodowych uzgodnień między akcjonariuszami – EDF i Veolia. Firmy rozdzieliły swoje aktywa. Ta pierwsza przejęła działalność Dalkii we Francji, a spółki poza jej granicami pozostały pod skrzydłami Grupy Veolia. Nazwa Dalkia przestała funkcjonować, co nie wiązało się z żadnymi formalnościami dla klientów. Nazwę zmieniła nie tylko spółka w Warszawie, ale też w Łodzi, Poznaniu i blisko 40 innych polskich miastach.

Dalkia Warszawa przejęła system ciepłowniczy w mieście w 2011 roku, po prywatyzacji Stołecznego Przedsiębiorstwa Energetyki Ciepłej (SPEC). Jest on jednym z najwięk-

szych w Unii Europejskiej. Sieć ma blisko 1700 km długości. Obecnie Veolia Energia Warszawa dostarcza ciepło do ok. 19 tys. obiektów w stolicy, pokrywając 80% potrzeb miasta. Z jej usług korzystają nie tylko zarządcy budynków mieszkalnych, ale również szpitale, centra handlowe, biurowce, zakłady przemysłowe, szkoły czy instytucje państwowe, wśród nich m.in. Pałac Prezydencki czy Sejm RP. Rocznie podłącza do sieci około 100 budynków, co odpowiada pozyskaniu około 10 tysięcy nowych użytkowników. Generuje też środki zasilające kasę stolicy – w formie podatków i opłat na rzecz miasta przekazała w 2014 roku 64 miliony złotych. W 2015 roku przeznaczyła na inwestycje 186 mln złotych. 49% tej kwoty wydała na modernizację systemu grzewczego, a pozostałe 51% – na nowe podłączenia i inne inwestycje. W jej planach jest m.in. przebudowa i budowa 15 km nowych sieci ciepłowniczych dla nowych odbiorców oraz obszarów zabudowy, modernizacja ok. 500 węzłów ciepłowniczych oraz współpraca z PGNiG Termika. Firma realizuje pięcioletni projekt wymiany węzłów grupowych na indywidualne. Efektem tego przedsięwzięcia ma być możliwość indywidualnej regulacji parametrów dostawy ciepła i ciepłej wody użytkowej. Veolia Energia Warszawa zamierza też wdrażać tzw. inteligentne technologie, by miasto mogło funkcjonować w modelu *Smart City*. Sieć zostanie wyposażona w urządzenia pomiarowe, środki transmisji danych oraz aplikacje zapewniające wsparcie decyzji, „w celu optymalnego sterowania pracą sieci w warunkach normalnej eksploatacji, jak i w stanach awaryjnych”. Powstanie „Inteligentnej Sieci Ciepłowniczej” umożliwi redukcję emisji dwutlenku węgla o ponad 14 tysięcy ton rocznie oraz oszczędności na stratach ciepła. Jednym z elementów tego projektu ma być współpraca ze spółdzielniami mieszkaniowymi. Firma chce podpisywać z nimi umowy, na których skorzystają obydwie strony. Veolia zobowiąże się do określonego wyniku zużycia energii cieplnej, ustalonego po wcześniejszym przeprowadzeniu audytu i np. przeprowadzeniu termicznej modernizacji budynku. Potem, jeżeli cel zostanie osiągnięty, podzieli się ze spółdzielnią zyskami z tego tytułu. Ponadto, Veolia Energia Warszawa chce inwestować w badania. W Warszawie działa jeden z pierwszych na świecie centrów badań i udoskonalania sieci ciepłowniczych – Heat-Tech Center. Firma współpracuje też m.in. z Politechniką Warszawską, przyjmując studentów tej uczelni na staże i praktyki oraz umożliwiając im robienie doktoratów (Halicki 2015).

Działalność firmy Veolia na terenie Warszawy przynosi wiele korzyści społecznych, m.in. zapewnia dbałość o stan środowiska naturalnego dzięki wprowadzaniu nowoczesnych technologii. Działania te przyczyniają się do wzrostu poziomu życia mieszkańców stolicy. Dotychczasowe funkcjonowanie firmy Veolia w Polsce i na terenie Warszawy przynosi korzyści społeczne związane z zapewnieniem mieszkańcom usług komunalnych o wysokiej jakości z uwzględnieniem dbałości o środowisko naturalne, co jest zbieżne z praktycznym realizowaniem przez tą firmę koncepcji zrównoważonego rozwoju. Tym niemniej pojawiają się także zarzuty do jej działalności o charakterze społecznym. Dotyczą one działań związanych z racjonalizacją zatrudnienia, skutkiem czego są zwolnienia z pracy, co powiększa liczbę osób bezrobotnych na terenie Warszawy. Sam proces prywatyzacji Stołecznego Przedsiębiorstwa Energetyki Ciepłej i przejścia go przez Veolię budzi kontrowersje społeczne dotyczące wyprzedaży za bezcen majątku państwowego.

Podsumowanie

W artykule zarysowano problem akceptacji społecznej obecności zagranicznego kapitału w Polskiej gospodarce ze szczególnym uwzględnieniem sektora usług komunalnych. Przyjęto hipotezę, że inwestycje tego rodzaju przyniosły korzyści związane z poprawą jakości usług komunalnych oraz zracjonalizowały organizację i zarządzanie firmami z omawianej branży, mają również korzystny wpływ na stan środowiska naturalnego. Mimo wymienionych korzyści, nie udało się jednak wyeliminować do końca obaw społecznych związanych z udziałem zagranicznego kapitału w sektorze usług komunalnych, związanych z utratą wpływu społecznego na poziom cen tych usług.

Przedstawione w niniejszym opracowaniu przykłady strategii internacjonalizacji biznesu firm Saur-Neptun Gdańsk oraz Veolia potwierdzają przyjęte założenie. Korzyści społeczne, wynikające z działalności zagranicznych inwestorów w polskim sektorze usług komunalnych to nowoczesne technologie, sprawne metody zarządzania, dbanie o stan środowiska naturalnego, co korzystnie wpływa na poziom życia osób korzystających z ich usług. Ujemną stroną ich działalności są redukcje zatrudnienia personelu oraz zmonopolizowanie lokalnych rynków usług komunalnych, co przyczynia się do utraty kontroli społecznej nad tą grupą usług publicznych. Szczególnie te ostatnie kwestie są główną przeszkodą w całkowitej akceptacji społecznej zagranicznych firm działających w branży usług komunalnych.

Bibliografia

- Ansoff H.J. (1965), *Corporate Strategy*, McGraw-Hill, New York.
- Bałdyga M. (2004), *Gospodarka komunalna. Aspekty prawne*, Alpha Pro Wydawnictwa Profesjonalne, Ostrołęka.
- Bolonek R., Firszt D. (2007), *Znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla rozwoju nowoczesnych sektorów w gospodarce polskiej*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie”, nr 741.
- Van Bree B., Buzneck I. (2010), *Social acceptance of hydrogen demonstration projects*, [http://www.fch.europa.eu/sites/default/files/project_results_and_deliverables/D6-1_social%20impacts%20report_final_clean%20\(ID%202849315\).pdf](http://www.fch.europa.eu/sites/default/files/project_results_and_deliverables/D6-1_social%20impacts%20report_final_clean%20(ID%202849315).pdf) [dostęp: 14.09.2016].
- Gołębiowski T. (2007), *Formy internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw*, „Marketing i Rynek”, nr 2.
- Halicki P. (2016), *Dalkia zmienia się w Veolię. Plany ciepłownicze dla Warszawy*, <http://wiadomosci.onet.pl/warszawa/dalkia-zmienia-sie-w-veolie-plany-cieplownicze-dla-warszawy/4hmyt> [dostęp: 27.04.2016].
- Jerzmanowski Z., Sobieralski R. (2012), *Prywatyzacja zadaniowa wodociągów*, [http://www.wspolnota.org.pl/index.php?id=9&tx_news_pi1\[controller\]=News&tx_news_pi1\[action\]=detail&tx_news_pi1\[news\]=14121&cHash=a951df6974781b8be913a73dee650f6c](http://www.wspolnota.org.pl/index.php?id=9&tx_news_pi1[controller]=News&tx_news_pi1[action]=detail&tx_news_pi1[news]=14121&cHash=a951df6974781b8be913a73dee650f6c) [dostęp: 20.04.2016].
- CBOS (2006), *Kapitał zagraniczny w Polsce*, Warszawa.
- Leontiades J.C. (1985), *Multinational Corporate Strategy*, D.C. Heath, Lexington.

- Liberska B. (1999), *Czynniki przyciągające zagraniczne inwestycje bezpośrednie* (w:) Sadowski Z. (red.), *Kapitał zagraniczny w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Ministerstwo Rozwoju (2014), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce – raport*, <https://www.mr.gov.pl/strony/zadania/analiza-i-ocena-polskiej-gospodarki/inwestycje-zagraniczne/> [dostęp: 14.11.2016].
- Organiściak-Krzyżowska A. (2012), *Rola bezpośrednich inwestycji w kształtowaniu sytuacji na regionalnym rynku pracy*, „Folia Oeconomica”, nr 268,
- Oszczepalski B. (2013), *Wspólne dobro tanio sprzedam*, <http://nowyobywatel.pl/2014/01/27/wspolne-dobro-tanio-sprzedam/> [dostęp: 25.04.2016].
- Oziewicz E. (2005), *Przemiany we współczesnej gospodarce światowej*, PWE, Warszawa.
- PAIZ, JLL, EY i Hays Poland - *raport "Made in Poland. Przewodnik inwestycyjny dla sektora produkcyjnego"* (2016), http://www.paiz.gov.pl/20160218/Co_przyciaga_firmy_produkcyjne_do_Polski [dostęp: 04.11.2016].
- Sovacool K., Lakshmi R. (2012), *Renewable Sustainable*, „Energy Reviews”, No. 16.
- Szymanowicz M. (2000), *Restrukturyzacja usług komunalnych w gminie*, Municipium, Warszawa.
- Wojciechowski E. (2003), *Zarządzanie w samorządzie terytorialnym*, Difin, Warszawa.

Social Acceptance of Foreign Business in Poland on the Example of the Utilities Sector

Summary

In his article, the author made an attempt to analyse the social acceptance of the inflow of foreign capital to Poland with a particular consideration of the utilities sector. He used for this purpose secondary research based on the data originating from surveys conducted by the research agency CBOS and CSO's statistical papers. The conducted analysis showed that the social acceptance of the inflow of foreign capital had been changing over the last 20 years, though there prevailed positive opinions in this respect.

As regards involvement of foreign capital in functioning of the utilities sector in Poland, the author put the hypothesis that such investments have yielded benefits related to improvement of the quality of utilities, rationalised the organisation and management of firms in the industry in question and they have a beneficial impact on the natural environment's condition. However, despite benefits, it was not possible to completely eliminate social anxieties connected with the share of foreign capital in the utilities sector due to the loss of social impact on the level of their prices.

In the article, the author attempted to verify the adopted hypothesis. He used for that purpose the information stemming from surveys carried out by the research agency CBOS and CSO's analyses. Additionally, he used the examples of operating of the French firms Saur and Veolia, which had performed direct investments in the utilities sector in Poland. The paper has features of the case study and research article.

Key words: social acceptance, business internationalisation, utilities.

JEL codes: F5, F21, F23

Общественное одобрение зарубежного бизнеса в Польше на примере сектора коммунальных услуг

Резюме

В статье сделали попытку провести анализ общественного одобрения для поступления зарубежного капитала в Польшу, с особым учетом сектора коммунальных услуг. Для этого использовали вторичные исследования, основанные на данных из обследований исследовательского агентства CBOS, а также статистические разработки ЦСУ. Проведенный анализ показал, что общественное одобрение поступления зарубежного капитала изменялось на протяжении последних 20 лет, однако преобладали в этом отношении положительные мнения.

По отношению к вовлечению зарубежного капитала в функционирование сектора коммунальных услуг в Польше приняли гипотезу, что такого рода инвестиции принесли выгоды, связанные с повышением качества коммунальных услуг, рационализировали организацию и управление фирмами из рассматриваемой отрасли, а также оказывают положительное влияние на состояние природной среды. Несмотря на выгоды, однако не удалось до конца устранить общественные опасения, связанные с участием зарубежного капитала в секторе коммунальных услуг, что связано с утратой общественного влияния на уровень цен этих услуг.

В статье попытались проверить вышепринятую гипотезу. Для этого использовали информацию из обследований исследовательского агентства CBOS и анализы ЦСУ. Дополнительно использовали с этой целью примеры функционирования французских фирм Saur и Veolia, которые осуществили прямые инвестиции в секторе коммунальных услуг в Польше. Разработка имеет черты изучения конкретного случая и исследовательской статьи.

Ключевые слова: общественное одобрение, интернационализация бизнеса, коммунальные услуги.

Коды JEL: F5, F21, F23

Artykuł nadesłany do redakcji we wrześniu 2016 roku

© All rights reserved

Afilacja:
dr Michał Czuba
Uniwersytet Śląski w Katowicach
Wydział Nauk Społecznych
Wydziałowy Zespół Dydaktyczny Nauk Ekonomicznych
ul. Bankowa 11
40-001 Katowice
e-mail: phdmczuba@o2.pl